



拝見！ 隣のコンサル

第6回

投資の本質を伝えるため 個別株を組み込むことを提案

「社名にある『アバンダンス』は『豊かさ』を意味しています。当社は、金融や教育を通じて豊かな世の中をつくること、お客さまが豊かになることを目指して、日々活動しています」

FPアバンダンス株式会社のミッションを、代表取締役の中島隆さんはこう話してくれた。

中島さんは地場の証券会社に約3年勤めたあと、よりクライアントの視点に立った中長期での投資アドバイスを行いたいと考え、FPとして独立。その後、投資助言業を行う企業に所属して実務経験を重ね、2014年、27歳の若さでFPアバンダンスを設立した。

冒頭の中島さんの言葉にもあるように、FPアバンダンスは社会や個人の「豊かさ」の実現を目指して、「投資助言業」と「教育事業」の2つの事業を展開している。今回は主に前者に焦点を当てて、その事業内容を見ていきたい。



中島隆さん

FPアバンダンス株式会社
代表取締役

保有資産の分析を通じて
見直しの必要性を認識してもらう

同社の年間顧問料は運用資産の1・5%（税別、

最低手数料は25万円）で、最低投資金額は2000万円。主に50代〜60代のお客さまや経営者からの相談が多いそうだ。以下では、すでに運用商品を保有しているお客さまを例に挙げ、相談の流れを見ていこう。

「最初に行うのは保有資産の分析です。お客さまに『なぜこの投資信託を購入したのですか』と尋ねると『勧められたから』と答える方がほとんどで、実績も把握していません。そこで、まずはこれまでのリターンや標準偏差、シャープレシオを分析します。同じアセットクラスの中で、よりパフォーマンスの高い投資信託がある場合はそれとの比較も行い、投資に値する商品かどうかをお伝えしています。この作業を通じて、保有資産を見直す必要があることを認識してもらおうのです」

資産が多い人ほど保有商品の数も多くなる。最初の面談では2〜3の保有金額が多い商品を分析し、残りは次の面談までにチェック。そのうえで、具体的な運用方針、運用目標を立てていく。

会社ではいくつかのモデルポートフォリオを定めており、お客さまのリスク許容度や意向に応じて目指すポートフォリオを決定している。

ポートフォリオを構成する各アセットクラスには、会社が推奨する商品を組み込んでもらう。その際、先の分析で投資に値すると判断した商品は活かし、パフォーマンスの悪い商品は売却して、

半年から1年かけてポートフォリオを整えていく。

お客さまが興味のある分野の中で
将来性のある企業を探す

特徴的なのは、投資信託だけでポートフォリオ

を構成しない点だ。会社では、全体の少なくとも10%程度は株式を組み込むことをお客さまに提案している。

「投資の本質は、世の中に貢献する企業を応援することだと考えます。その企業が成長することによって、投資家は利益を得る。そうしてまた企業を応援する——。こうした循環により世の中が豊かになっていくことを実感してほしいのです。そこで私はお客さまに、『興味のある分野があれば教えてください』と質問しています。その分野の中で、将来性がある面白い企業を見つけ出して、投資候補先としてお勧めしているのです」

その際、中島さんが判断基準にしているのが、独自に定めた「投資分析の10項目」だ。具体的に①どんな企業か、②商品・サービス力があるか、③経営に強みはあるか、④経営者はどんな人か、⑤創業の精神と経営は一致しているか、⑥業績はどうか、⑦財務は健全か、⑧今後の課題とリスクは、⑨業界に将来性はあるか、⑩会社に将来性はあるか。主に定性面を重視し、中長期で保有してもらうことを前提にしている。なお、最初に

ストレス解消法

モットー

心からやりたいことを楽しむこと 歴史の本やアニメを見る

趣味

歴史…好きな人物：ユリウス・カエサル、曹操、小早川隆景ほか多数
アニメ…銀河英雄伝説、ちはやふる、3月のライオン